

本课纲以“客户开发思维结构、原理、目标设定、精准定位、开发技巧与谈判、成交与改进”为核心授课点

《客户开发飙升业绩》

时间：1天1夜 20_年 月 日

一、课程目的

- 1、**思维结构**：通过培训，让学员掌握客户开发的思维结构与开发客户的原理，从而提升成交客户量
- 2、**客户开发原理**：让学员掌握客户需求、画像、利益链，掌握开发原理，变中求变，提高成交量
- 3、**客户开发目标**：让学员掌握区域总量预算、渠道布局、目标区域与客户目标量与进度的设定
- 4、**客户定位**：精准目标客群，掌握优先顺序，精准目标客群，判断潜在的目标客群，及时做开发策略
- 5、**客户开发与谈判**：让学员掌握开发客户的步骤、谈判的方法和技术、提升客户成交率
- 6、**客户成交与改善**：让学员掌握成交客户的技术和方法以及不断优化开发客户的渠道、方法和策略

二、课程导读

- 1、面对同质化的产品、服务、甚至更多的政策，我们如何老客户转介绍新客户，如何吸引新客户加盟呢？
- 2、生产过剩、品牌过多，新客户凭什么要与我们合作呢……
- 3、为什么有的品牌招商很快，而有的品牌招商却成为发展的痛点呢……
- 4、面对市场的竞争，您做了哪些布局和调整呢？如何才能更好的强化客户的粘度呢……
- 5、目标区域的客群总量、渠道均透明化，如何可以更快的抢占份额，多渠道开发客户群体呢？
- 6、如何让老客户转介绍新客户，如何吸引新客户加盟呢……
- 7、面对客户的各种异议，如何让客户满意从而促进成交呢……
- 8、如何挖掘客户潜在需求并超值满足客户需求呢……



助力目标实现



柳叶雄老师

三、课程时间与对象

授课时间

1天1夜 _年_月_日 9:00—22:00

培训对象

市场经理、业务经理



四、授课方式



· 讲授
· 互动体验

· 小组练习
· 小组讨论

· 角色扮演
· 案例分析

· 启发互动式教学
· 作业辅导式落地

五、课程大纲

第一讲：开发客户的思维结构与原理（七大转变破局思维）

一、开发客户的思维结构

思维结构 1：产品思维 到 设计思维的转变（案例分享）

思维结构 2：价格思维（政策）到 到价值思维的转变（案例分享）

思维结构 3：交易思维 到 利他思维的转变（案例分享）

思维结构 4：买卖思维（生意）到 情感思维（关系）的转变（案例分享）

思维结构 5：需求思维（被动）到 超值服务思维（主动）的转变（案例分享）

思维结构 6：个体思维（个人）到 资源整合思维（团队）的转变（案例分享）

思维结构 7：士气思维（打鸡血）到武器思维（工具）的转变（案例分享）

二、开发客户的原理（六大原理助力成交）

原理 1：客户痛点 VS 解决方案（案例研讨）

原理 2：客户画像 VS 精准营销（案例分享）

原理 3：客户需求 VS 资源帮扶（案例分享）

原理 4：客户介绍 VS 优势吸引（案例分享）

原理 5：客户利润 VS 客户利益链（案例分享）

原理 6：关系维护 VS 情感关联（案例分享）

三、开发客户的目标设定

1、区域总量的采集

2、区域客户的规划与战略布局图

3、区域渠道的分布

4、区域客户的目标设定

4.1 老客户目标量的设定

4.2 新客户目标量的设定

第二讲：客户精准定位

一、定位

- 1、SWOT分析 态势分析法
 - 2、精准客户定位的分析方法
- 3、目标客群(精准) VS 品牌优势(聚焦)

二、寻找潜在的客户

- 1、寻找目标潜在客户的“MAN”原则
- 2、“MAN”原则的具体对策
- 3、寻找潜在客户的渠道（我的目标客户在哪里）

三、潜在客户的判断

四、发掘潜在客户的方法（互动演练）

第三讲：客户开发与谈判技巧

一、开发客户的途径

- 1、老介绍新
- 2、陌拜
- 3、上门客户（吸引）
- 4、会销

二、客户开发前的宣传与造势

- 1、设定盈利模式
- 2、建立推广系统（百度、百科、抖音等新媒体）
案例分享：某品牌5年快速招商单店加盟8000多家
- 3、建立样板系统宣传与造势
- 4、建立招商开发内控造势流程与标准
- 5、案例分享：某代理商招商

三、客户开发与谈判技术

- 1、主动上门客户的谈判策略
- 2、老客户转介绍客户的谈判策略
- 3、陌拜客户的谈判策略
 - 3.1 陌拜客户前信息收集
 - 3.2 陌拜客户接近的技巧
 - 3.3 陌拜客户的谈判策略
- 4、会销客户的谈判策略

第四讲：客户开发成交与改进

一、成交客户的策略

- 1、给其足够的安全感
 - 2、给其盈利的想象力
 - 3、实实在在的政策与服务
- 3.1 销售政策（客户销售政策支持）

柳叶雄老师：

柳叶雄老师专注于“经销商和店铺业绩提升培训”

国内首创培训实操倍增业绩推广者

（好不好，看看实际销售多少）

中国第一位研究并成功推广“店铺实操系统”导师，

1天的课程中，用3小时带领学员到店铺实操销售，
使销售业绩倍增3-10倍，指导学员学会“实操模式”。

【老师挂职职务】

多家培训公司高级讲师
长沙普迪亚公司董事
泉州零工互联网科技公司董事
店铺生意宝@数字零售 商学院院长
连锁789盈利模式创始人
泉州市企业管理顾问团专家老师
仰恩大学经济学院研究会顾问

【出版书籍】

《绩效管理实战手记》

《门店促销策略与实战技巧》

【核心课程】

《门店促销策略与实战技术》 《门店库存管控与解决方案》
《引爆销售 飙升业绩》 《门店CEO特训营》 《引爆客流 飙升业绩》
《新零售业绩暴增策略》 《如何做赚钱的经销商》 《经销商实战案例》

【部分案例】

比华利保罗、圣梵尼、堡马服饰、圣宝龙男装、报喜鸟、唐狮、百斯盾裤业；谜底女装、UR、设计师品牌花儿开了、朵羽羽绒服；纤妍内衣、桃花季内衣；太平鸟童装（minipeace）、童；卡丁童鞋、永高人、小骆驼（明伟）、哈比特、雪娃娃；361°、乔丹；花花公子、红蜻蜓、富贵鸟戈美其女鞋；塞飞洛皮具；佳丽斯家纺、红豆家纺装；雀氏、皇派门窗、皮阿诺橱柜；冠食品、喜多多食品、蜡笔小新、晋江沃尔玛、三福百货、甘单



培训导师:柳叶雄



